
Pressemitteilung 19.2011

Kienbaum-Vergütungsstudie „Führungs- und Fachkräfte in Marketing & Vertrieb“

Gehälter in Marketing und Vertrieb steigen weiter

Gummersbach, 7. Juni 2011 Die Gehälter von Fach- und Führungskräften in Marketing und Vertrieb steigen kontinuierlich: Von 2009 auf 2010 haben die Unternehmen die Grundgehälter um knapp zwei Prozent erhöht, von 2010 auf 2011 beträgt die Steigerungsrate ebenfalls zwei Prozent. Dies ergab eine aktuelle Studie der Managementberatung Kienbaum zur Vergütung von Fach- und Führungskräften in Marketing und Vertrieb, für die die Daten von knapp 500 Unternehmen und 5.250 Einzelpositionen analysiert wurden.

Variable Vergütung wird immer wichtiger

Insgesamt steigt der Anteil der variablen Vergütung im Vergleich zu 2010 weiter: Erhielten im vergangenen Jahr noch 88 Prozent der Führungskräfte und 80 Prozent der Fachkräfte Bonuszahlungen, sind es 2011 schon 90 beziehungsweise 85 Prozent. Die größte Rolle spielt die variable Vergütung weiterhin im Außendienst, wo lediglich acht Prozent ein Festgehalt ohne Bonuszahlungen erhalten.

Insbesondere im Marketing steigt der Anteil der variablen Vergütung am Gesamtgehalt: Machte der Bonus bei Führungskräften im Marketing 2010 noch durchschnittlich 18 Prozent der Gesamtvergütung aus, so sind es in diesem Jahr bereits 21 Prozent. „Bei den Kriterien für die Bemessung der Gehaltshöhe geht

der Trend hin zu einer stärkeren Betonung der individuellen Leistung des Mitarbeiters“, sagt Christian Näser, Vergütungsexperte bei Kienbaum.

Leiter Marketing und Vertrieb verdienen am meisten

Leiter des Gesamtbereichs Marketing und Vertrieb sind mit durchschnittlichen Jahresgesamtbezügen von 147.000 Euro die Spitzenverdiener, gefolgt von Vertriebsleitern mit 139.000 Euro. Am wenigsten verdienen Junior-Produktmanager mit 49.000 Euro. Die Spanne der Gesamtbezüge in Marketing und Vertrieb ist insgesamt sehr groß: Bei Führungskräften reicht sie von weniger als 50.000 Euro bis weit mehr als 300.000 Euro, bei Fachkräften von weniger als 30.000 bis mehr als 200.000 Euro.

Je größer die Verantwortung, desto höher ist die Vergütung

Mit der Unternehmensgröße steigt in der Regel auch das Gehalt: Ein Unternehmen mit 100 bis 250 Beschäftigten zahlt einem Vertriebsleiter beispielsweise im Schnitt jährlich etwa 129.000 Euro. In einem Unternehmen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern sind es hingegen schon 187.000 Euro. „Bei den obersten Führungskräften nimmt mit der Unternehmensgröße der Verantwortungsumfang des Einzelnen zu. Das macht sich auch in der Vergütung dieser Führungskräfte bemerkbar“, sagt Christian Näser.

Bildung spielt große Rolle bei der Vergütung

Der Bildungsabschluss spielt ebenfalls eine bedeutende Rolle bei der Gehaltshöhe: Absolventen von Fachhochschulen, Technischen Hochschulen oder Universitäten erhalten meist höhere Gehälter als Mitarbeiter ohne einen Hochschulabschluss. „Die formal höhere Qualifikation eröffnet Zugangschancen zu den besser dotierten Positionen. Das zeigen auch die Ergebnisse unserer Erhebung, denn die höchsten Bezüge werden von Mitarbeitern erzielt, die einen Fachhochschul- beziehungsweise Universitätsabschluss haben“, sagt Christian Näser.

Trotzdem haben auch diejenigen Chancen auf ein hohes Gehalt, die nicht studiert haben: Besonders im Vertrieb haben Realschul- und Hauptschulabsolventen gute

Karrierperspektiven. Als Vertriebsleiter kann ein Mitarbeiter mit diesen Voraussetzungen zum Beispiel bis zu 146.000 Euro im Jahr verdienen.

Firmenwagen sind weit verbreitet

Im Vertrieb sind Firmenwagen weit verbreitet: Etwa vier Fünftel der Führungs- und Fachkräfte in diesem Bereich fahren einen Dienstwagen, im Außendienst und bei den Top-Verkäufern sind es sogar 92 Prozent. Im Marketing kommen etwa die Hälfte der Führungskräfte und 40 Prozent der Fachkräfte in den Genuss eines Firmenwagens.

Der Kienbaum Vergütungsreport „Führungs- und Fachkräfte in Marketing und Vertrieb 2011“ ist zum Preis von 600 Euro (+MwSt.) unter shop.kienbaum.de als Printexemplar/Download oder direkt bei der Kienbaum Vergütungsberatung, Postfach 10 05 52, 51605 Gummersbach (Fax +49 2261 703-210) erhältlich. Weitere Informationen rund um das Thema Vergütung finden Sie auch unter www.kienbaum-verguetungsportal.de. Für Rückfragen steht Ihnen Christian Näser gern zur Verfügung (Fon: +49 2261 703-684, E-Mail: christian.naeser@kienbaum.de).

Kienbaum ist in Deutschland Marktführer im Executive Search und im HR-Management und gehört zu den führenden Managementberatungen. Mit seinem integrierten Beratungsansatz begleitet Kienbaum Unternehmen aus den wesentlichen Wirtschaftssektoren bei ihren Veränderungsprozessen von der Konzeption bis zur Umsetzung. Kienbaum verbindet ausgewiesene Personalkompetenz mit tiefem Wissen in Strategie, Organisation und Kommunikation.

Weitere Informationen:

Erik Bethkenhagen

Ahlefelder Straße 47, 51645 Gummersbach

Fon: +49 2261 703-579

erik.bethkenhagen@kienbaum.de

www.kienbaum.de

Redaktion/Verantwortlich für den Inhalt: Erik Bethkenhagen